

ABSTRAK

Penentuan Harga Jual Produk Pesanan dan Produk Cacat Studi Kasus pada PT. Penjalindo Nusantara Cabang Cirebon, Jawa Barat

**Agust Adibagia Kusdianta
Universitas Sanata Dharma
Yogyakarta, 1999**

Penelitian ini bertujuan untuk mengetahui apakah penentuan harga jual produk pesanan dan produk cacat yang dilakukan PT. Penjalindo Nusantara cabang Cirebon sudah tepat atau belum dibandingkan dengan kajian teori. Penelitian dilaksanakan di PT. Penjalindo Nusantara cabang Cirebon sejak tanggal 14 September 1998 sampai selesai.

Teknik pengumpulan data yang dilaksanakan adalah wawancara, dokumentasi, dan observasi. Analisis data yang digunakan untuk menjawab permasalahan adalah: pertama, mendiskripsikan harga jual produk pesanan dan produk cacat perusahaan dengan mengumpulkan seluruh biaya dan data lain yang diperlukan; kedua, menghitung harga jual menurut metode *cost-plus pricing* berdasarkan pendekatan *full costing*; ketiga, menganalisis perbedaan harga jual antara perhitungan perusahaan dengan kajian teori; keempat, menentukan apakah harga jual yang diterapkan perusahaan sudah tepat atau belum dengan menggunakan kriteria dengan toleransi sebagai berikut : selisih harga jual $\leq 5\%$ tepat; selisih harga jual $> 5\%$ tidak tepat.

Hasil penelitian yang diperoleh berdasarkan analisis data dan pembahasan adalah terdapat perbedaan atau selisih harga jual antara perhitungan perusahaan dengan kajian teori. Adapun besarnya selisih harga jual untuk keempat produk pesanan yang diteliti adalah **TV Table** Rp. 3 000 (3,41%); **Terrace Chair** Rp. 1 000 (2,50%); **Loungery Rack** Rp. 5 000 (3,52%); **Bed Double** Rp. 3 000 (1,88%), dan untuk produk cacat adalah **Bed Double** Rp. 4 000 (2,55%); **Loungery Rack** Rp. 4 000 (3,10%). Dengan demikian dapat diambil kesimpulan bahwa harga jual perusahaan untuk produk pesanan yaitu TV Table, Terrace Chair, Loungery Rack, dan Bed Double tepat. Demikian juga harga jual untuk produk cacat Bed Double dan Loungery Rack juga tepat karena selisih harga jual antara perhitungan perusahaan dengan kajian teori kurang dari 5%.

ABSTRACT

Fixing the Selling Price Of Ordered Products And Defect Products Case Study On PT. Penjalindo Nusantara Cirebon Branch, West Java

**Agust Adibagia Kusdianta
Sanata Dharma University
Yogyakarta, 1999**

The aim of this research is to know whether the fixing of the selling price of ordered products and defect products at PT. Penjalindo Nusantara Cirebon branch has been correct compared with current theory. This research is done at PT Penjalindo Nusantara Cirebon during September 1998.

Methods used to collect data are by interview, documentation, and observation. Analyzing data techniques used to answer this problem are: firstly, describing the selling price of ordered products and defect products by collecting all cost and other data needed; secondly, calculating the selling price according to the cost-plus method based on a full costing approach; thirdly, analyzing the difference in selling price between the company's calculation and the theory; and finally, ascertaining the precision of the company's selling price using a 5% tolerance limit.

The result of this research based on data analysis and discussion is that there is found a difference between the company's selling price and the theory. The differences found on the four examined ordered products are on **TV Table** Rp. 3,000 (3,41%), **Terrace Chair** Rp. 1,000 (2,50%), **Loungery Rack** Rp. 5,000 (3,52%), **Bed Double** Rp. 3,000 (1,88%), and for defect products **Bed Double** Rp. 4,000 (2,55%), **Loungery Rack** Rp. 4,000 (3,10%). Therefore it is concluded that the company's decision on the selling price of ordered products (TV table, Terrace chair, Loungery rack, and Bed double) has already been correct. The same conclusion holds also for the differences in selling price of defect products (Bed double and Loungery rack), because the selling price differences between the company's calculation and the theory is less than 5%.